

# STARKE BAUERN, STARKES IMAGE.

Offen, klar, freundlich: Diana Marklewitz weiß, was sie sagen will. Doch ein fremdes Umfeld und Nervosität können innerlich bremsen. Ein Präsentations-Training mit Experten hilft!



Fotos: Bröcker

## Übung macht den Meister

Landwirtin Diana Marklewitz ist nach Köln gereist. Dort hat sie gelernt, wie sie ihr neues Stallkonzept souverän vorstellen kann. Ein Erlebnis- und Ergebnis-Bericht.

**S**ie finden, der obenstehende Satz ist eine Binsenweisheit? Ja, das ist er. Doch egal wie altklug die Worte anmuten: Sie sind wahr.

Das findet auch Diana Marklewitz. Die 42-Jährige ist Schweinemästerin in Lüchow im Wendland. Aktuell schreitet ihr Neubau für 1400 Mastplätze in großen Schritten voran. Im September stellt sie ein, im Dezember sind die ersten Tiere schlachtreif. So der Plan.

**Überzeugen & begeistern:** Doch noch bevor diese Schweine, die mehr Platz, Stroh und Spielzeug genießen dürfen, auf den Markt kommen, muss sich die Landwirtin um die Vermarktung kümmern. Schließlich will sie ihre Tiere mit einem Bonus verkaufen. Das ist leichter gesagt als getan. Wie gewinnt sie Abnehmer, die ebenfalls größten Wert auf das Tierwohl legen?

„Entscheidend ist, dass der Auftritt sitzt“, sagt Trainerin Birgit Arnsmann.

„Sie muss die Menschen, die mittags oder abends für viele Personen kochen und – so wie sie selbst – auf die Qualität ihrer Rohstoffe achten, begeistern.“

Die Bewährungsprobe für Diana Marklewitz steht in Kürze an. Sie hat ein Gespräch mit dem Kantinenbetreiber eines Industrieriesen ihrer Region.

Also: Wie begegnet sie dem Herrn im Anzug, dessen Arbeitswelt mit Blaumann, Futterrationen und Umställen nichts zu tun hat? Reicht es, dass sie sich fein anzieht und gute Laune vortäuscht?

Nein! Experten wissen: Auf ein solches Gespräch muss man sich intensiv vorbereiten. Die Reihenfolge der Argumente will durchdacht, das freie Sprechen trainiert sein.

Diana Marklewitz entscheidet sich daher für ein Präsentations-Training. Kurz zuvor holen sie Zweifel ein. „Brauche ich das wirklich?“, fragt sie am Morgen. Abends ist klar: Profi-Feedback zu bekommen, lohnt immens. R. Bröcker

### Das Projekt

- **Ein Jahr, ein Ziel:** Wir stärken das Image der Landwirtschaft.
- **Zwei Höfe:** Schweinemästerin Marklewitz und Milchviehhalter Grell stehen stellvertretend für den gesamten Berufsstand.
- **Profi am Werk:** Martin Dess, Chef der Kommunikations-Agentur „Die Jäger“ und gelernter Landwirt, berät die beiden.
- **Wir für Sie:** top agrar berichtet im Basisheft sowie in den Spezialteilen Rind und Schwein.
- **Print & online:** Aktuelle und frühere Berichte, Bilder, Clips und Werkzeuge für Ihre Öffentlichkeitsarbeit finden Sie im Internet: [www.starke-bauern.de](http://www.starke-bauern.de)



**Der rote Faden:** Eigentlich ist „die Geschichte“ ganz einfach. Landwirtin Marklewitz möchte kurz und kompakt ihre Familie, ihren Hof und das neue Stallkonzept vorstellen. Sie sucht Abnehmer, die das hohe Maß an Tierwohl wertschätzen und bereit sind, einen Preisaufschlag zu zahlen. Hier im Bild sortiert sie zusammen mit Trainerin Arnsmann die Fakten und bringt diese in eine schlüssige Abfolge.



**Verschrannte Arme?** Körpersprache beeinflusst die Wirkung auf andere Menschen stark. Im Bild oben signalisiert die Landwirtin Distanz. Im unteren Bild wirkt sie offen und freundlich.



### Tipps vom Proficoach

- **Positives Denken!** Kurz vor einem wichtigen Gespräch steigt die Aufregung. Atmen Sie ruhig oder schütteln Sie sich einmal zur Entspannung. Fokussieren Sie sich auf die Chance, die der Termin birgt.
- **Anschauungsmaterial:** Nehmen Sie mit, was Ihnen hilft, Ihr Anliegen bestmöglich zu erklären. Symbole, Figuren oder ein Miniatur-Modell des Hofes oder Stalls machen den Zuhörer neugierig und bieten Ihnen einen guten, aktiven Einstieg in das Gespräch.
- **Sie und ich, wir Zwei!** Zeigen Sie so früh wie möglich auf, was Ihren potenziellen Geschäftspartner und Sie verbindet. Worin liegt Ihr gemeinsames Interesse? Ist es z. B. Regionalität? Oder Nachhaltigkeit? Informieren Sie sich vorab sehr detailliert über die Firmenphilosophie.

Birgit Arnsmann ist selbstständiger Persönlichkeitscoach in Bonn. In Kooperation mit der Andreas-Hermes-Akademie schult sie Landwirte.



# STARKE BAUERN, STARKES IMAGE.

Was ziehe ich an? Raus aus der Dusche, rein in die Klamotten, los geht's zum großen Termin? „Lieber etwas planvoller!“, rät die Trainerin. „Nehmen Sie sich im Vorfeld Zeit, die Wirkung der Farben zu prüfen. Was möchten Sie in der Begegnung vermitteln? Dunkelgrün wirkt bodenständig. Braun-beige zeigt Ruhe und Balance an. Rot ist sehr kraftvoll und zieht die Aufmerksamkeit.“ Im Idealfall stimmen Farbwirkung und innere Haltung überein.

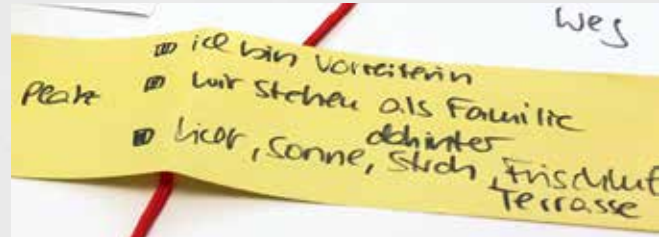


Fotos: Bröcker

**Schnappschuss:** Coaching macht Bock bzw. Hirsch! Das möchte dieses Motiv von unserem Tag in Köln zeigen. Denn neben Stimme, Körperhaltung und Gesprächsführung hat die Arbeitsgruppe „Starke Bauern“ auch die Lachmuskeln kräftig trainiert. Das Foto zeigt (v.l.n.r.) Diana Marklewitz, Trainerin Birgit Arnsmann, top agrar-Redakteur Marcus Arden sowie Karin Weyandt-Sommer, Standortleiterin der Kommunikations-Agentur „Die Jäger“ in Köln. Zum Abschluss resümiert die Landwirtin: „So viele Hinweise und Tipps! Gesenkte Schultern, ein unsicherer Stand oder negativ statt positiv formulierte Sätze: Vieles erkennt man nicht, wenn man zu Hause alleine übt!“ Wir finden: Als Schweine-Expertin kann Diana Marklewitz nicht auf Anhieb eine Profi-Rednerin sein. Der Auftakt jedoch ist mehr als gelungen.

## Schnell gelesen

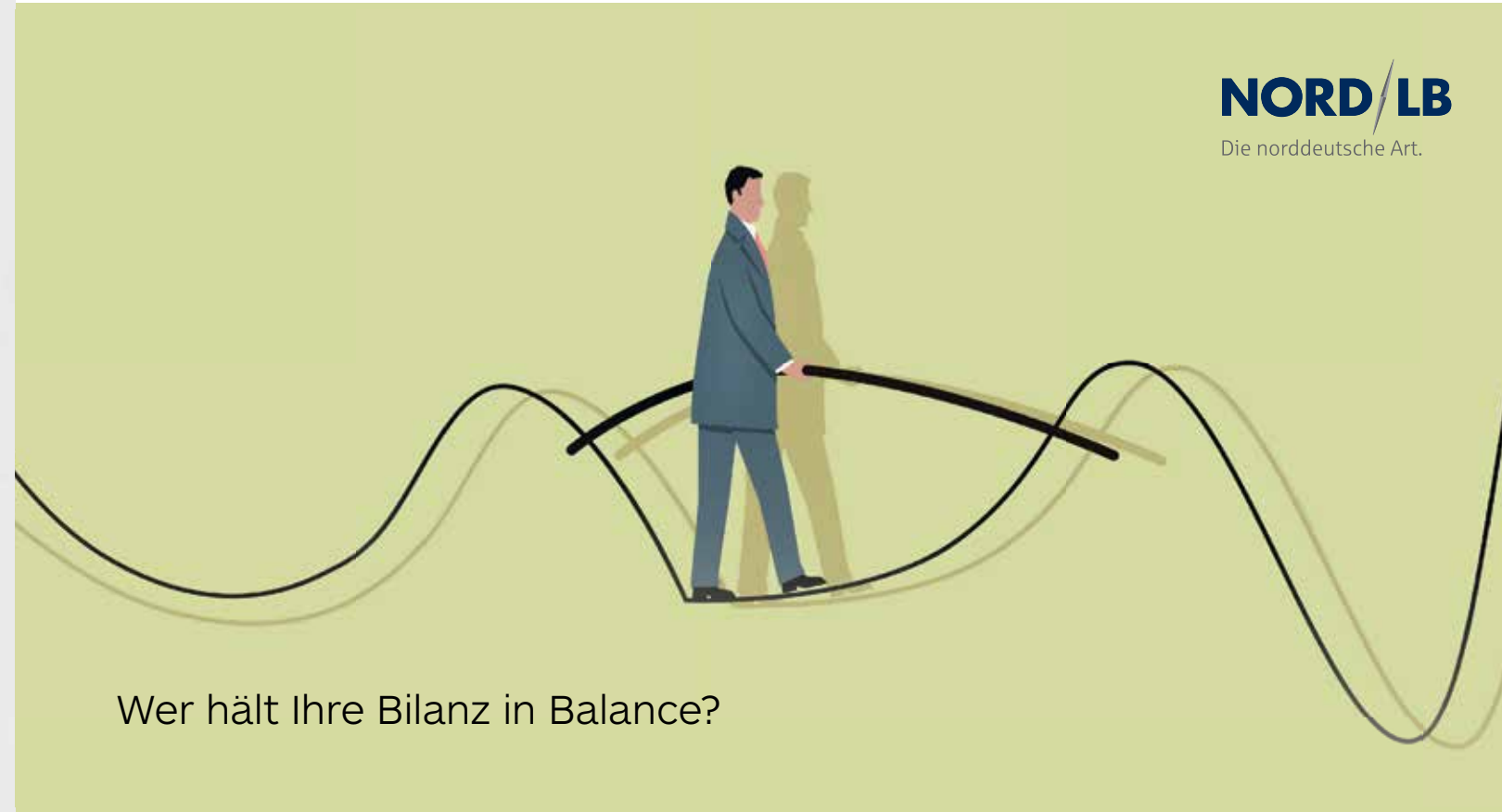
- Landwirtin Marklewitz ist eine der beiden Hauptfiguren in unserem Projekt „Starke Bauern. Starkes Image.“ Aktuell baut sie einen modernen Schweine-maststall mit Stroheinstreu und Außenbereichen.
- Parallel zum Stallbau sucht die Landwirtin nach Vermarktungswegen für ihre Tiere. Daher stehen für sie wichtige Gespräche und Verhandlungen an.
- Um ihr Stallkonzept kompakt und schlüssig vorstellen zu können, reist Diana Marklewitz nach Köln. Dort trainiert sie mit Profis den offiziellen Auftritt.



**Überraschung!** Trainerin Birgit Arnsmann setzt in ihren Coachings gern kreative und spielerische Elemente ein. Im Gespräch mit Landwirtin Marklewitz zaubert sie kurzerhand ein Stoffkaninchen aus einem Hut (links). Die Show-Einlage zeigt: Eine Präsentation, kurz oder lang, lebt von Überraschungen. „Diana, Deine Schweine liegen tatsächlich im Stroh, haben Bälle und anderes Spielzeug in ihren Boxen?“, hakt Trainerin Arnsmann nach. „Super! Erzähl's dem Konzernchef, verblüffe ihn damit!“ Zur besseren Verdeutlichung und als Gedankenstütze listet die Trainerin alle „Wow-Momente“ auf einem Zettel auf (oben).



**Kreative Köpfe:** Am Ende einer Präsentation ist es wichtig, den Zuhörern einen Info-Flyer oder eine Hof-Broschüre übergeben zu können. Diana Marklewitz (li.) hat für Ihren Betrieb bislang keine derartigen Unterlagen. Auch ein Logo für ihren „Hof Marklewitz“ besitzt sie noch nicht. Dieses entwickeln die Medien-Fachleute der Agentur „Die Jäger“ für sie (re.).



**NORD/LB**  
Die norddeutsche Art.

## Wer hält Ihre Bilanz in Balance?

Ihre Agrarbank sollte nicht nur Kreditgeber sein, sondern Ihnen als unternehmerisch denkender Partner auch beratend zur Seite stehen. Mit 175 Jahren Erfahrung im Agrar-Banking helfen Ihnen unsere Lösungen, Grenzen und Möglichkeiten Ihrer Bilanz- und Kapitalstruktur zu erkennen. Lassen Sie sich von einem der größten Agrarfinanzierer in Deutschland zur Optimierung Ihrer Liquidität und bestmöglichen Risikoabsicherung beraten. Mehr dazu finden Sie unter: [www.nordlb.de/agrar-banking](http://www.nordlb.de/agrar-banking)